

Transaktionen in einer Welt ohne Geld und Verträge: soziale Einbettung in lokalen Austauschsystemen

Hinz, Thomas; Wagner, Simone

Veröffentlichungsversion / Published Version
Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hinz, T., & Wagner, S. (2008). Transaktionen in einer Welt ohne Geld und Verträge: soziale Einbettung in lokalen Austauschsystemen. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006. Teilbd. 1 u. 2* (S. 3024-3034). Frankfurt am Main: Campus Verl.
<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-151419>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Transaktionen in einer Welt ohne Geld und Verträge: Soziale Einbettung in lokalen Austauschsystemen

Thomas Hinz und Simone Wagner

Einleitung

Die Auseinandersetzung mit der Entstehung sozialer Ordnung blickt in den Sozialwissenschaften auf eine lange Forschungstradition zurück. Bereits Thomas Hobbes (1980) befasste sich mit der Frage, wie der Kampf eines jeden gegen einen jeden im Naturzustand vermieden werden kann, und auch Adam Smith (1974) knüpfte mit seinen Ausführungen zur »unsichtbaren Hand« des Marktes an dieser Thematik an. In unserem Beitrag setzen wir uns mit der Lösung des Ordnungsproblems in Tauschringen auseinander. Wie können in diesem vollkommen marktfernen Kontext, der jeglicher Absicherung durch monetäre Anreize und rechtskräftige Verträge entbehrt, eine ausreichende Vertrauensbasis geschaffen und Tauschbeziehungen stabilisiert werden?

Problempotential von Tauschgeschäften und Effekte der sozialen Einbettung

Die »Natur« der Ökonomie ist zu einem wesentlichen Teil dadurch gekennzeichnet, dass sich Personen durch Tauschgeschäfte besser stellen als sie ohne Tausch abschneiden würden (Coleman 1990). Dennoch sind Tauschakte mit Risiken, wie beispielsweise Opportunismus und Betrug, verbunden. Für rationale, eigeninteressierte Akteure besteht stets ein Anreiz, einseitig von getroffenen Vereinbarungen abzuweichen und den eigenen Vorteil auf Kosten des Tauschpartners auszubauen. Aufgrund dieser Anreize verfolgen die Akteure nicht nur ihr Eigeninteresse, sondern handeln auch opportunistisch (Voss 1998: 92; Williamson 1975: 255, 1985). Diese Gefahr defektiven Verhaltens wird in den Tauschringen durch ihre Art und Weise, Austauschbeziehungen zu organisieren, verschärft. Die Systeme versuchen parallel zur Geldwirtschaft einen nicht-monetären, alternativen Wirtschaftskreislauf zu etablieren, in den die Teilnehmer ihre am Markt nicht gefragten Dienste und

Fähigkeiten einbringen und mit Hilfe einer eigenen, lokalen Verrechnungseinheit austauschen können (Caldwell 2000; Maier 2001; North 1999; Williams 1996). Die deutschen Tauschsysteme greifen hierbei überwiegend auf zeitbasierte Zahlungsmittel zurück und bewerten und entlohnen eine Stunde geleistete Arbeit unabhängig von der Art der Leistung und ihrem Marktwert gleich (Bebbington 2000; Lee 1996; Machiba 1998; Thorne 1996). Während die reguläre Wirtschaft das Tauschrisiko senken kann, indem sie mit Hilfe geeigneter (meist monetärer) Anreize die unterschiedlichen Interessen der Tauschpartner aneinander angleicht (Kleine 1995: 27; Picot 1999), können Tauschringe diese Möglichkeit, Agenturprobleme abzufedern, nicht nutzen. Sie müssen jede Leistung gleich bewerten und entlohnen und schließen somit eine Preisdifferenzierung aus. Diese bewusste Distanzierung von marktwirtschaftlichmonetären Anreizen verstärkt daher die Tendenz opportunistischer Verhaltensweisen.

Des Weiteren gestaltet sich die rechtliche Rahmung innerhalb der Tauschsysteme problematisch. Da in den Tauschsystemen nur mündliche Vereinbarungen getroffen werden, ist ihre gerichtliche Durchsetzung aufgrund der problematischen Beweislage im Streitfall äußerst schwierig und die Geschädigten werden von ihrer Klage zudem meist freiwillig absehen, da die Aktivitäten der Tauschsysteme im Graubereich zur Schwarzarbeit angesiedelt sind.

Jedoch sind Verträge nicht das einzige Mittel zur Vermeidung und Regulierung von Problemen bei Transaktionen.¹ Auch die sozialen Bedingungen spielen eine entscheidende Rolle (Abraham, Kropp 2000; Batenburg u.a. 2000; Granovetter 1985, 1990; Macaulay 1963, 58; Voss 1999).² Wir analysieren in unserem Beitrag die Effekte der sozialen Einbettung auf die Abwicklung von Tauschbeziehungen in einer Welt fernab von Verträgen und monetären Anreizen und fokussieren vor allem auf Aspekte der zeitlichen und strukturellen Einbettung. Die zeitliche Einbettung bezeichnet die Einbettung wirtschaftlichen Handelns in dyadische Beziehungen zwischen den Transaktionspartnern und unterscheidet zwischen der gemeinsamen Vergangenheit der Tauschpartner (*»Schatten der Vergangenheit«*) und gemeinsamen Erwartungen über ihre Zukunft (*»Schatten der Zukunft«*). Vergangene Tauschbeziehungen liefern vielfältige Informationen über den Partner und eröffnen Erwartungen und Rückschlussmöglichkeiten auf das zukünftige Verhalten des Partners (Barber 1983; Batenburg u.a. 2000; Raub 1999; Snijders 1996). Neben diesen Lern-

1 Insbesondere längerfristige Vertragsbeziehungen, die mit hoher Unsicherheit verbunden sind, werden vertragliche Lücken aufweisen, da sie viele Eventualitäten nicht bzw. nicht klar und eindeutig abdecken können (Azariadis 1987; Macneil 1980; Williamson 1985, 1987).

2 Zwar verweist insbesondere die Transaktionskostentheorie auf die vertraglichen Unvollständigkeiten, doch richtet sie ihr Augenmerk bei der Lösung des Kooperationsproblems auf institutionelle Arrangements und blendet den sozialen Kontext der Transaktion vollständig aus (Williamson 1975, 1985).

effekten stabilisieren vergangene *beziehungsspezifische Investitionen* die gegenwärtige Transaktion (Rooks u.a. 2000: 216). Denn diese wechselseitigen Investitionen verlieren mit dem Ende der Geschäftsbeziehung an Wert und wirken quasi als *Commitments* (Batenburg u.a. 2000; Raub 1991; Raub/Weesie 2000: 17; Williamson 1985). Auch das »Gesetz des Wiedersehens« (Luhmann 1989) kann gegenwärtige opportunistische Anreize unterdrücken, da bei einem ausreichend großen Schatten der Zukunft die erwarteten zukünftigen Sanktionen unter den Akteuren bedingte Kooperation fördern (Axelrod 1987; Batenburg u.a. 2000; Raub 1999; Kropp u.a. 2001: 13). Wahrscheinlich werden diese persönlichen Beziehungen in den Tauschringen von noch größerer Bedeutung sein, da diese Arrangements von den gängigen marktwirtschaftlichen Absicherungsmechanismen absehen. Unsere ersten Hypothesen lauten daher:

1. Ein positiver Schatten der Vergangenheit wird opportunistisches Verhalten in Tauschbeziehungen senken.
2. Ein hinreichend großer Schatten der Zukunft wird das Opportunismuspotential bei Tauschgeschäften senken.

Ein weiterer Einfluss auf die Transaktionsabwicklung, wenn auch subtilerer Art, geht von der Einbettung in soziale Netzwerke aus. Über soziale Netzwerke werden Informationen bereitgestellt und es bilden sich Reputationseffekte aus. Durch seine Netzwerkeinbettung erhält ein Akteur Informationen über das Verhalten potentieller Transaktionspartner in der Vergangenheit, ohne diese selbst zu kennen und indirekte Lerneffekte werden möglich (Abraham, Kropp 2000: 6; Buskens 1999; Raub, Weesie 1990: 647). Verbreiten sich negative Informationen über einen Akteur innerhalb des Netzwerks, muss er Reaktionen Dritter befürchten und seine künftigen Transaktionsmöglichkeiten werden erschwert (Abraham, Kropp 2000; Voss 1998). Opportunistische Verhaltensweisen können durch »voice« – der Weitergabe negativer Informationen innerhalb des Netzwerks, so dass andere (potentielle oder aktuelle) Partner von Tauschgeschäften absehen oder durch »exit« – einem unmittelbaren Abbruch der Geschäftsbeziehung und der Wahl eines anderen Partners – sanktioniert werden (Buskens 1999; Hirschmann 1970). Insbesondere umfangreiche, dicht geknüpfte Exit-Netzwerke dienen der dezentralen Kooperationsgenese, da innerhalb dieser Strukturen ausreichende alternative Tauschpartner zur Verfügung stehen und Informationen über nicht kooperative Verhaltensweisen schnell an Dritte gelangen (Coleman 1988, 1990; Kropp u.a. 2001; Raub und Weesie 1990; Schüssler 1990). Auch in den Tauschsystemen werden diese indirekten Effekte der Netzwerkeinbettung für die Lösung des Kooperationsproblems wirksam werden. So überlegen Peter Liesch und Dawn Birch in ihrer theoretischen Auseinandersetzung mit den Tauschsystemen, dass »the threat of reputation may be a very powerful incentive to individual members to maintain integrity in their transac-

tions.« (Liesch, Birch 2000) Unsere Überlegungen führen uns zu unserer abschließenden Hypothese, dass *strukturelle Einbettung opportunistischen Aktionen bei Tauschgeschäften vorbeugen kann*.

Daten und Ergebnisse

Eine standardisierte Telefonbefragung von knapp 500 Tauschringteilnehmern ($N = 491$) dreier unterschiedlicher Regionen zu ihrem Tauschverhalten und zur Gestaltung ihrer Tauschbeziehungen liefert uns die passenden Daten zur Beantwortung unserer Fragestellungen.³ Aufgrund der geringen Größe der einzelnen Tauschsysteme wurden Vollerhebungen der einzelnen Samples angestrebt. Trotz hoher Kooperationsbereitschaft der Befragten (98 Prozent) konnte aufgrund schlecht gepflegter Teilnehmerlisten insgesamt nur eine Rücklaufquote von 63 Prozent realisiert werden.⁴

Als Indikatoren für unsere abhängige Variable Opportunismuspotential wählen wir mangelhafte Qualität hochwertiger Dienstleistungen, mangelhafte Qualität von Dienstleistungen allgemein und Nicht-Einhaltung abgesprochener Spezifikationen. Diese Einzelindikatoren fassen wir in einem additiven Index (Qualität; $\alpha = 0,820$) zusammen und binarisieren diesen für unser logistisches Regressionsmodell in die Kategorien »jemals mit Qualitätsproblemen konfrontiert gewesen« ($Y = 1$) und »noch nie mit Qualitätsproblemen konfrontiert gewesen« ($Y = 0$). Sicher kann schlechte Qualität auch auf ungünstige Umwelteinflüsse zurück zu führen sein, in den meisten Fällen sind jedoch die Agenten selbst die unmittelbaren Verursacher. Vor allem in den Tauschsystemen mit ihrem Do-it-Yourself-Angebot, das nur geringen Risiken durch Umwelteinflüsse ausgesetzt ist, sollte schlechte Qualität daher überwiegend aus opportunistischen Verhaltensweisen des Agenten resultieren. Den Schatten der Vergangenheit erfassen wir über die Anzahl jährlich getätigter Transaktionen mit unbekannten Tauschpartnern (unbekannt) und einem Index (Vergangenheit 0-1; $\alpha = 0,855$), der die Häufigkeit des Tauschs mit bekannten Tauschpartnern, die Häufigkeit der Auswahl bekannter Tauschpartner bei freier Wahlmöglichkeit des Partners sowie die Vermeidung unbekannter Tauschpartner erfasst. Der Schatten der Zukunft wird durch die Indikatoren geplante Tauschgeschäfte in der Zukunft, das Wissen des Partners um diese geplanten Tauschgeschäf-

3 Aufgrund von Schwierigkeiten bei der Felderschließung und fehlenden durchgängigen, deutschlandweiten Teilnehmerlisten musste auf lokale Samples ausgewichen werden, wobei diese Vorgehensweise zugleich eine Berücksichtigung regionaler Unterschiede ermöglicht.

4 So waren häufig die Adressen und Telefonnummern der Teilnehmer falsch, die Personen zwischenzeitlich ausgeschieden oder nach siebenmaligem Kontaktversuch nicht erreichbar.

te und die Abnehmermacht/Stellung der Person aufgrund ihres wiederholten Abnahmeverhaltens abgebildet. Auch diese Einzelindikatoren fassen wir in einem 0-1 standardisierten, additiven Index (Zukunft; $\alpha = 0,841$) zusammen. Auf die strukturelle Einbettung des Teilnehmers richten sich die Indikatoren Nutzung von Weiterempfehlung sowie der Informationserhalt innerhalb des Tauschrings (Struktur; 0-1; $\alpha = 0,790$). Durch die Indikatoren unmittelbarer Abbruch der Tauschbeziehung bei schlechten Erfahrungen und keine weitere Tauschbeziehung bei schlechten Erfahrungen erfassen wir die persönliche Sanktion durch exit (0-1; $\alpha = 0,579$). Der Sanktionierung durch voice gehen wir durch den Indikator Weitergabe der Information bei negativen Erfahrungen nach und das durch die Teilnehmer wahrgenommene Sanktionspotential des Systems bilden wir durch den Indikator Einschätzung des Sanktionspotentials des Systems ab (Sanktion). Neben soziodemographischen Kontrollvariablen⁵ berücksichtigt die Analyse die Tauschaktivität und Beteiligung an tauschringinternen Treffen, die Dauer der Teilnahme am Tauschring sowie die Region des Tauschrings.

Unsere abhängige Variable »Qualität« verwenden wir im Regressionsmodell als Dummy Variable.⁶ Wir schätzen in unserem Modell den Einfluss verschiedener Aspekte der Einbettung auf die Erfahrung schlechter Qualität bei Tauschgeschäften. Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, waren bereits 42 Prozent aller Tauschringteilnehmer mindestens einmal mit einem der drei genannten Qualitätsprobleme konfrontiert. In Tabelle 2 berichten wir Regressionskoeffizienten und Standardfehler. Das erste Modell ist eine Schätzung ohne Kontrollvariablen, das zweite Modell prüft die Effekte der individuellen Tauschaktivität und regionale Einflüsse und im abschließenden Modell werden soziodemographische Variablen berücksichtigt.

5 Neben Alter und Geschlecht kontrollieren wir auf Effekte der Erwerbsbeteiligung, da Erwerbstätigkeit die Abhängigkeit des Akteurs vom System reduzieren sollte. Dieser Argumentation folgend berücksichtigen wir auch Partnerschaften. Eine Partnerschaft sollte die Abhängigkeit vom System ebenfalls reduzieren, da Partner häufig komplementäre Tätigkeiten (handwerklicher oder hauswirtschaftlicher Art) ausführen können. Geringere Abhängigkeiten vom System sollten auf jeden Fall die Wahrscheinlichkeit mit opportunistischen Verhaltensweisen konfrontiert zu werden senken, da die Verhandlungsmacht des Individuums aufgrund dieser system-externen Exit-Optionen größer ist. Schließlich kontrollieren wir auf Effekte weiterer Mitgliedschaften in anderen Organisationen oder Vereinen, da die in anderen Organisationen eingesetzte Zeit nicht in den Tauschsystemen aufgebracht werden, um sich einen geeigneten Partner für seine Tauschgeschäfte zu suchen.

6 Bei den einzelnen Indikatoren des Qualitätsindex waren folgende Verteilungen gegeben, wobei nur die prozentuale Besetzung der beiden höchsten Kategorien genannt wird: allgemein schlechte Qualität: 6,11 Prozent oft und 0,61 Prozent sehr oft; schlechte Qualität hochwertiger Güter/Dienstleistungen: 9,73 Prozent oft und 2,24 Prozent sehr oft; Nicht-Einhaltung abgesprochener Spezifikationen: 4,28 Prozent oft und 0,41 Prozent sehr oft.

Variable	Beschreibung	N	Mean	Stddev	min/max
Qualität*	Probleme mit Qualität	491	0,427	0,494	0/1
Vergangenheit α : 0,855	Schatten Vergangenheit	491	0,654	0,256	0/1
unbekannt	unbekannte Tauschpartner	491	2,86	3,940	0/25
Zukunft α : 0,841	Schatten der Zukunft	491	0,561	0,305	0/1
Struktur α : 0,790	strukturelle Einbettung	491	0,566	0,254	0/1
exit α : 0,579	Sanktion Abbruch	491	0,920	0,156	0/1
voice**	Sanktion Weitergabe	491	0,672	0,470	0/1
Sanktion**	wahrgenommenes Sanktionspotential	491	0,611	0,488	0/1
Teilnahme	Dauer Teilnahme	491	4,690	2,447	1/11
Tausch	monatlicher Zeitaufwand Tausch	491	4,397	7,206	0/1
Treffen	jährliche Anzahl Treffen	491	3,87	3,385	0/25
Region (ost:1)	Region Tauschring	491	0,24	0,429	0/1
Alter	Alter	491	49,42	11,999	23/85
Geschlecht (weibl:1)	Geschlecht	491	0,70	0,458	0/1
Erwerb (ja:1)	Erwerbstätigkeit	491	0,51	0,500	0/1
Partner (ja:1)	Partnerschaft	491	0,49	0,500	0/1
Organisation (ja:1)	Teilnahme Organisation	491	0,57	0,496	0/1

**Dummy-Binarisierung 1 = jemals erlebt; **Dummy durch Median-Split: 1 = ja

Tabelle 1: Übersicht der Variablen

Die empirischen Befunde bestätigen in weiten Teilen unsere Annahme, dass der soziale Kontext das Opportunismuspotential reduziert. Eine gemeinsame Geschichte der Tauschpartner kann die Wahrscheinlichkeit, mit opportunistischen Verhaltensweisen des Tauschpartners konfrontiert werden, senken. In allen drei Blöcken des logistischen Regressionsmodells hat der Schatten der Vergangenheit einen signifikant negativen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, schlechte Qualität in Tauschbeziehungen zu erhalten und auch der durchgängig signifikant positive Einfluss der

Zählvariable »unbekannt« unterstützt die aufgestellte Hypothese. Je mehr Tauschgeschäfte mit unbekannten Tauschpartnern ohne gemeinsame Vergangenheit abgewickelt werden, desto wahrscheinlicher werden negative Erfahrungen in den Transaktionen. Keine empirische Bestätigung findet unsere Hypothese zur Minderung der Qualitätsprobleme durch den Schatten der Zukunft. Teilweise lässt sich dieser zwar negative, jedoch nicht signifikante Effekt durch eine stärkere Gegenwartsorientierung der Akteure erklären. Denn Individuen bewerten zukünftige Auszahlungen geringer, da ihre Diskontfaktoren für die Zukunft geringer sind.

Hinsichtlich der strukturellen Einbettung werden wir mit einem widersprüchlichen Ergebnis konfrontiert – strukturell eingebettete Akteure unterliegen einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit, bei ihren Transaktionen mit Qualitätsproblemen konfrontiert zu werden.⁷ Eine Erklärung ist darin zu sehen, dass strukturelle Einbindung zwar Informationen liefern kann, doch die Qualität der Informationen unbekannt ist. Die Informationen können für die Transaktionsabwicklung möglicherweise wenig hilfreich oder irreführend sein. Dennoch verlassen sich Akteure, wenn sie ihr Netzwerk einsetzen, ohne weitere Prüfung auf ihre Netzwerkinformationen und reduzieren zugleich ihre Bemühungen im Hinblick auf andere Informationsquellen und Absicherungsstrategien (Abraham/Kropp 2000: 16). Der unerwartete Effekt kann außerdem auf die Kausalität der Ereignisse, die wir mit unseren Daten nicht prüfen können, zurückzuführen sein: Möglicherweise nutzen Personen, die bereits häufig negative Erfahrungen gemacht haben, vermehrt strukturelle Einbettung. Jedoch ist auch diese Erklärung mit Schwächen behaftet, da das Problem der Kausalität ebenso für die zeitliche Einbettung zutreffend sein könnte. Zum aktuellen Stand der Auswertungen können wir diesen Effekt nicht angemessen erklären und erhoffen weiteren Aufschluss aus der Analyse der egozentrierten Netzwerke der befragten Tauschringteilnehmer. Das Sanktionsverhalten als weitere Komponente der strukturellen Einbettung führt wieder zu den erwarteten negativen Effekten bezüglich des Opportunismuspotentials. Wie erwartet sind die Koeffizienten für »voice« signifikant negativ. Der Index »exit« korreliert dagegen in allen drei Modellen nur schwach mit der Wahrscheinlichkeit, mit Qualitätsproblemen konfrontiert zu werden.

⁷ Auch Auswertungen, die an dieser Stelle nicht dargestellt werden, lösen diesen Zusammenhang nicht auf.

	Block 1	Block 2	Block 3
Variable	Koeffizient (Std.)	Koeffizient (Std.)	Koeffizient (Std.)
Vergangenheit	-1,734** (0,694)	-1,817*** (0,699)	-1,777** (0,714)
Unbekannt	0,150*** (0,050)	0,138*** (0,051)	0,135*** (0,052)
Zukunft	-0,262 (0,510)	-0,367 (0,529)	-0,441 (0,546)
Struktur	1,101** (0,516)	1,005* (0,548)	1,108** (0,558)
Exit	-1,125 (0,871)	-1,027 (0,887)	-1,133 (0,903)
Voice	-0,595** (0,243)	-0,588** (0,245)	-0,577** (0,248)
Sanktion	-1,353*** (0,237)	-1,326*** (0,239)	-1,432*** (0,246)
Teilnahme		0,059 (0,047)	0,053 (0,048)
Tausch		0,021 (0,017)	0,022 (0,018)
Treffen		-0,013 (0,37)	-0,024 (0,038)
Region (0: west)		0,137 (0,276)	0,109 (0,288)
Alter			0,008 (0,011)
Geschlecht			0,210 (0,252)
Erwerb			-0,091 (0,244)
Partner			-0,230 (0,233)
Organisation			0,614*** (0,232)
Konstante	2,190** (0,891)	1,990** (0,923)	1,599 (1,107)
Chi ²	163,08*** df 7	166,44*** df 11	177,43*** df 16
Pseudo R ²	0,244	0,249	0,265

Tabelle 2: Logistische Regression: abhängige Variable Qualitätsprobleme

(Quelle: Lokale Austauschnetzwerke Konstanz – N= 491; * $p < .10$ ** $p < .05$ *** $p < .01$)

Auch die Effekte der Kontrollvariablen weisen in die erwartete Richtung. Außer der Teilnahme an weiteren Organisationen sind die Effekte der Kontrollvariablen jedoch nicht signifikant.

Abschließend kann man aufgrund unserer empirischen Ergebnisse festhalten, dass die soziale Einbettung insbesondere in einer Welt ohne Verträge und monetäre Anreize von herausragender Bedeutung ist.

Diskussion und Ausblick

Mit unserem Beitrag versuchen wir eine theoretische wie empirische Analyse zur Abwicklung von Transaktionen in einer Welt fernab monetärer Anreize und Verträge und konzentrieren uns vor allem auf die Effekte der sozialen Einbettung auf

das Opportunismuspotential. Überwiegend erzielten unsere Hypothesen empirische Unterstützung, so dass sich festhalten lässt, dass die soziale Einbettung auch für das Funktionieren der Tauschsysteme, die sich vollständig von den »ökonomischen Institutionen des Kapitalismus« distanzieren, von großer Bedeutung ist (Williamson 1985). Zusätzlich zur sozialen Einbettung werden der Systemfortbestand und die Stabilisierung der Tauschbeziehungen innerhalb dieser Systeme durch ihre stark ideologische Ausrichtung gewährleistet. Wie andere soziale Bewegungen bauen sich die lokalen Austauschsysteme eine ausgeprägte kollektive Identität auf, über die sie ihren Teilnehmern und der Umwelt ihre Interessen und Zielsetzungen kommunizieren und neue Teilnehmer gewinnen. Bei der Rekrutierung setzen die Systeme typischerweise auf Mund-zu-Mund-Propaganda und gezielte Ansprache ideologisch nahe stehender Organisationen. Aufgrund des ausgeprägten Vertrauenscharakters der Systeme ist diese Selbstselektion der Teilnehmer wesentlich zur Sicherung des Systemfortbestands (Seyfang 1997; Williams 1996b, 1997, 1998).

Aufgrund ihres speziellen Designs eignen sich die Tauschsysteme besonders gut, die Wirkungsweise der sozialen Einbettung auf die Stabilisierung von Transaktionen zu illustrieren. Im Gegensatz zu Geschäftsbeziehungen kann keine zusätzliche Absicherung der Transaktion durch rechtliche Regulierung oder monetäre Anreize erfolgen. Wir konnten zeigen, dass die Konzepte der sozialen Einbettung auf Kooperationsproblemen jenseits der Grenzen des Marktes anwendbar sind und ebenen den Weg für weitere Untersuchungen zur Entstehung sozialer Ordnung.

Literatur

- Abraham, Martin/Kropp, Per (2000a), *Die Bedeutung sozialer Einbettung für Konsumententscheidungen privater Akteure*, Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie der Universität Leipzig, Nr. 10, Leipzig.
- Abraham, Martin/Kropp, Per (2000b), »Die institutionelle und soziale Einbettung von Suchprozessen für wirtschaftliche Transaktionen: Das Beispiel der Wohnungssuche«, in: Metze, Regina/Mühler, Kurt/Opp, Karl-Dieter (Hg.), *Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen*, Leipzig, S. 415–431.
- Abraham, Martin/Voss, Thomas (1999), *Das Zahlungsverhalten von Geschäftspartnern. Eine Untersuchung des Zahlungsverhaltens im Handwerk für den Raum Leipzig*, Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie, Nr. 2, Leipzig.
- Axelrod, Robert (1987), *Die Evolution der Kooperation*, München.
- Azariadis, Costas (1987), »Implicit Contract«, in: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newmann, Peter (Hg.), *The New Palgrave: Allocation, Information and Markets*, London, S. 733–737.
- Barber, Bernard (1983), *The Logic and Limits of Trust*, New Jersey.
- Batenburg, Ronald S./Raub, Werner/Snijders, Chris (2000), »Vertrauen und Verträge: Eine empirisch-theoretische Analyse der Effekte »sozialer Einbettung« auf die Steuerung wirtschaftlicher

- Transaktionen durch Normen und Institutionen«, in: Metze, Regina/Mühler, Kurt/Opp, Karl-Dieter (Hg.), *Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen*, Leipzig, S. 385–413.
- Bebbington, Jahn (2000), *Local Exchange Trading Systems (LETS): An Introduction and Evaluation of the Challenges to Accounting*, Draft 14.5.2000.
- Buskens, Vincent (1999), *Social Networks and Trust*, Utrecht.
- Caldwell, Caron (2000), »Why do People Join Local Exchange Trading Systems?«, *International Journal of Community Currency Research* 4, in: <http://www.le.ac.uk/ulmc/ijccr/vol4-6/4no1.htm> (22. August 2005).
- Coleman, James S. (1988), »Social Capital in the Creation of Human Capital«, *American Journal of Sociology*, Jg. 94, S. 95–121.
- Coleman, James S. (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge.
- Granovetter, Mark S. (1985), »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness«, *American Journal of Sociology*, Jg. 91, S. 481–510.
- Granovetter, Mark S. (1990), »The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda«, in: Friedland, Roger/Robertson, A.F. (Hg.), *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, New York, S. 89–112.
- Hirschmann, Albert O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organisations, and States*, Cambridge.
- Hobbes, Thomas (1980), *Leviathan*, Stuttgart.
- Kleine, Andreas (1995), *Entscheidungstheoretische Aspekte der Principal-Agent-Theorie*, Heidelberg.
- Kropp, Per/Seyde, Christian/Voss, Thomas (2001), *Das Management des EDV-Einkaufs. Soziale Einbettung und Gestaltung wirtschaftlicher Transaktionen – Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Beschaffung informationstechnischer Leistungen und Produkte durch Klein- und Mittelbetriebe*, Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie der Universität Leipzig, Nr. 19, Leipzig.
- Lee, Roger (1996), »Moral Money? LETS and the Social Construction of Local Economic Geographies in Southeast England«, *Environment and Planning A*, Jg. 28, S. 1377–1394.
- Liesch, Peter/Birch, Dawn (2000), »Community-based LETSsystems in Australia: Localised Barter in a Sophisticated Western Economy«, *International Journal of Community Currency Research* 4, in: <http://www.le.ac.uk/ulmc/ijccr/vol4-6/4no5.htm> (22. August 2005).
- Luhmann, Niklas (1989), *Vertrauen – Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart.
- Macaulay, Stewart (1963), »Non Contractual Relations in Business«, *American Sociological Review*, Jg. 28, S. 55–67.
- Machiba, Tomoo (1998), *Do Community-Based Civil Actions Work Towards Sustainable Consumption?* Im Erscheinen, University of Sussex.
- MacNeil, Ian R. (1974), »The Many Futures of Contracts«, *Southern California Law Review*, Jg. 47, S. 691–816.
- Meier, Daniela (2001), *Tauschringe als besondere Bewertungssysteme in der Schattenwirtschaft. Eine theoretische und empirische Analyse*, Berlin.
- North, Peter (1999), »Explorations in Heterotopia: Local Exchange Trading Schemes (LETS) and the Micropolitics of Money and Livelihood«, *Environment and Planning D: Society and Space*, Jg. 17, S. 69–86.
- Picot, Arnold/Dietl, Helmut/Franck, Egon (1999), *Organisation: Eine ökonomische Perspektive*, Stuttgart.
- Raub, Werner, 1999: »Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen: Soziale Integration durch aufgeklärtes Eigeninteresse«, in: Friedrichs, Jürgen/Jagodzinzki, Wolfgang (Hg.), *Soziale Integration*,

- Sonderheft 39 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Wiesbaden, S. 239–268.
- Raub, Werner/Weesie, Jeroen (2000), »The Management of Durable Relations«, in: dies. (Hg.), *The Management of Durable Relations*, Amsterdam, S. 1–33.
- Rooks, Gerrit/Raub, Werner/Selten, Robert u.a. (2000), »How Inter-Firm Cooperation Depends on Social Embeddedness: A Vignette Study«, in: Raub, Werner/Weesie, Jeroen (Hg.), *The Management of Durable Relations*, Amsterdam, S. 81–84.
- Schüssler, Rudolf (1991), »Die zweite Hand – eine Untersuchung über den Tausch ohne Schutz durch Recht und Moral«, in: Esser, Hartmut/Troitzsch, Klaus G. (Hg.), *Modellierung sozialer Prozesse*, Bonn: S.
- Seyfang, Gill (1997), »Examining Local Currency Systems: A Social Audit Approach«, *International Journal of Community Currency Research* 1, in: <http://www.le.ac.uk/ulmc/ijccr/vol1-3/1no1.htm> (22. August 2005).
- Smith, Adam (1974), *Der Wohlstand der Nationen: Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*, München.
- Snijders, Chris (1996), *Trust and Commitments*, Amsterdam.
- Thorne, L. (1996), »Local Exchange Trading Systems in the United Kingdom: A Case of Re-Embedding?«, *Environment and Planning*, Jg. 28, S. 1361–1376.
- Voss, Thomas (1998) »Vertrauen in modernen Gesellschaften. Eine spieltheoretische Analyse«, in: Metze, Regina/Mühler, Kurt/Opp, Karl-Dieter (Hg.), *Der Transformationsprozess. Analysen und Befunde aus dem Leipziger Institut für Soziologie*, Leipzig, S. 91–129.
- Williams, Collins (1996a), »Local Exchange and Trading Systems: A New Source of Work and Credit for the Poor and Unemployed?«, *Environment and Planning A*, Jg. 28, S. 1395–1415.
- Williams, Colin C. (1996b), »The New Barter Economy: An Appraisal of Local Exchange and Trading Systems (LETS)«, *Journal of Public Politics*, Jg. 16, S. 85–101.
- Williams, Colin C. (1997), »LETS in Australia: A New Tool for Community Development«, *International Journal of Community Currency Research* 1, in: <http://www.le.ac.uk/ulmc/ijccr/vol1-3/1no3.htm> (22. August 2005).
- Williams, Colin C. (1998), »Evaluating LETS as a Means of Tackling Social Exclusion and Cohesion«, *International Journal of Community Currency Research* 2, in: <http://www.le.ac.uk/ulmc/ijccr/vol1-3/2esrc.htm> (22. August 2005).
- Williamson, Oliver (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York.
- Williamson, Oliver (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York.
- Williamson, Oliver (1987), *Essays in antitrust economics*, Cambridge.